

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 7. August 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 32

Das christliche Fundament der Lehre von Charles Gide

* An der Feier des Zentralkomitees des IGB in Avignon zum 100. Geburtstage des grossen französischen Genossenschaftspioniers Charles Gide in dessen Geburtsstadt Uzès — worüber seinerzeit im «Schweiz. Konsum-Verein» kurz berichtet wurde — hielt u. a. auch *Elie Gounelle,* Ehrenpräsident des französischen Bundes Christlichsozialer, eine bemerkenswerte Ansprache, die wir nachstehend in gekürzter Form wiedergeben:

Charles Gide verkörperte während mehr als 50 Jahren die christlich-soziale Bewegung. Für ihn stellte das Genossenschaftswesen lediglich die Uebertragung der christlich-sozialen Grundsätze auf die Praxis des Wirtschaftslebens dar.

Die Verwandtschaft der drei Bewegungen, Genossenschaftswesen, christlicher Sozialismus, auf das Recht gegründete Friedensbewegung, liegt offen zu Tage. Geboren in Nîmes, verdanken sie ihren Ursprung den gleichen Förderern*.

Im Oktober 1888 wurde in Nîmes der erste unserer Sozialkongresse abgehalten, an dem u. a. der junge Volkswirtschafter Charles Gide ein Referat hielt über «Die Stellung des Geistlichen gegenüber den sozialen Fragen». Gide verlangte von den Führern des Protestantismus, «sie möchten sich für eine dem göttlichen Willen möglichst konforme soziale Ordnung einsetzen». «Dein Reich komme». Wo? Im Himmel? «Nein, denn dort ist es ja bereits, sondern auf Erden. Es genügt nicht, in den Predigten das Reich des Wahren, des Gerechten und des Friedens auf eine in nebelhafter Ferne liegende Zukunft zu verlegen.» Auf das herrschende soziale Elend und den Abgrund hinweisend, der den Reichen vom Lazarus trennt, erklärte Gide, es sei nötig, die Kluft zu überbrücken, die uns daran verhindert, uns alle als Brüder und vereint in Christo zu fühlen.

Wenn wir heute inmitten einer Krisis von noch nie dagewesener Schwere stehen, einer Krisis moralischer, wirtschaftlicher, internationaler Art von einer Grösse, dass sogar die Gefahr eines atomischen Massakers vor uns aufsteigt, so deshalb, weil die Völker sich nicht zusammenfinden, trotz den Versuchen der UNO, und weil sogar die Kirchen nicht ernsthaft zusammenarbeiten, weder unter sich noch für das Heil der Welt, trotz einigen ökumenischen Kongressen und einigen Enzykliken, und trotz den gewaltigen Anstrengungen, welche die Genossenschaftsbewegung und die ihr angeschlossenen produktiven und distributiven Vereinigungen entfalten zur Bekämpfung des Elends und der sozialen Missstände, zur Verhütung neuer Kriege und zur Herbeiführung eines dauernden Friedens. Dieser wurde schon vor 20 Jahrhunderten prophezeit: er kann aber nur verwirklicht werden durch den Willen Gottes und durch den guten Willen der Menschen unter sich.

Das Ziel unserer Bewegung besteht nach Charles Gide darin, eine Ordnung höherer Art herbeizuführen, die nicht das spontane Resultat eines Naturgesetzes und daher amoralisch wäre, sondern das Resultat koordinierter und unablässiger Bemühungen zur Erreichung eines Ideals, das dem Volke verständlich gemacht werden muss. Gide verglich die wirtschaftlichen Systeme seiner klassischen Lehrer mit Gletschern, welche durch die neue Schule zum Schmelzen gebracht werden müssen. Sein ganzes Leben lang hat er Freiheit und Solidarität, Individualismus und Sozialismus, Gewerkschaft und Genossenschaft miteinander zu versöhnen versucht. Das ist ihm so gut gelungen, dass Sozialisten, wie Jaurès, Jouhaux, Poisson, Albert Thomas, ihn als einen sympathisierenden Sozialisten begrüssten, während berühmte Volkswirtschafter, wie Ch. Rist und Bernard Lavergne, mit gutem Recht in ihm einen «grossen Liberalen» erkannten, den die Bonzen des Liberalismus zu Unrecht boykottierten.

Charles Gide ist es zu verdanken, dass im Jahre 1912 in Tours die bisher getrennt marschierenden Verbände der Genossenschaften neutraler Richtung mit jenen der sozialistischen Richtung fusionierten. Die russische Revolution ehrte Gide als den hervorragendsten Führer der internationalen Genossenschaftsbewegung, und Lenin schickte ihm eine Einladung zur Teilnahme an der am 7. November 1923 abgehaltenen 6. Jahresfeier der Revolution. — Er folgte der Einladung.

Drei Merkmale charakterisierten diesen grossen Genossenschafter. Vor allem ein *durchdringender Verstand* und ein seltener Scharfblick, eine erstaunliche Kultur, ohne Unterlass bemüht, die Tatsachen, die Statistiken, die Veränderungen zu studieren und daraus Tendenzen eher als Gesetze abzuleiten mit

---

* In Nîmes: de Boyve, Ch. Gide, Benoit Germain, Ch. Babut und H. Babut Trial, Prudhommeaux u. a.; in Frankreich: Louis Gouth, Louis Comte, P. Minault, E. Neel, G. Chastand u. a.

jener Objektivität, jener Finesse des Geistes, jenem historischen und psychologischen Verständnis für die soziale Entwicklung, die einem Emile de Lavellye oder einem Stuart Mill eigen waren und Gide die Bezeichnung als «französischer Stuart Mill» einbrachten.

Zweites Merkmal: die *strenge, kompromisslose, puritanische Gewissenhaftigkeit* des cevennischen Hugenotten, die alle seine Gedanken und Handlungen beeinflusste. Diese Gewissenhaftigkeit war ein Produkt seiner Abstammung sowohl wie seiner Erziehung und seines Glaubens. Weil er sich in allem, was er tat, von ihr leiten liess, bleibt er für uns alle ein leuchtendes Beispiel dessen, was hartnäckige, ausdauernde Arbeit zu vollbringen vermag.

Und was für ein erstaunlich produktiver Arbeiter war Gide! 52 Jahre Lehrtätigkeit an Rechtsfakultäten (davon 10 Jahre am Collège de France), Tausende von Artikeln in Zeitungen und Zeitschriften, zahllose Propagandavorträge; Werke, die Hunderttausende von Lesern fanden und von denen einzelne, wie z. B. seine «Principes d'Economie politique», in alle Sprachen (man spricht von 49) übersetzt wurden.

Dritter Charakterzug: ein tiefer *Glaube*, der sich nie aufdrängte, weder dogmatisch noch autoritär war, wohl aber praktisch in der Bibel verwurzelt; ein Glaube, der aus diesem Gelehrten, aus diesem feinsinnigen Gebildeten einen Mann der Tat machte, einen Apostel, ja einen Propheten und Poeten nicht nur der Genossenschaftssache, sondern auch des christlichen Sozialismus.

Teurer und verehrter Charles Gide, in Ihrer Schule haben wir auf wissenschaftliche wie auf religiöse Art gelernt, wie man die wirtschaftliche und sogar die politische Organisation den Gesetzen der absoluten Moral unterordnet, nicht dem angeblichen Naturgesetz egoistischer und Geldinteressen: dem kategorischen Imperativ des genossenschaftlichen Ideals und nicht dem Indikativ der Gegenwart des Profites und der Ausbeutung des Menschen durch den Menschen.

Lieber, edler Pionier, bevor Sie auf immer von uns schieden, sagten Sie zu uns: «Vergessen Sie mich nicht zu rasch».

Nun, wir sind in grosser Zahl aus allen Richtungen des politischen, wirtschaftlichen und religiösen Horizontes hierhergekommen, um Ihnen zu sagen, dass wir Sie nicht vergessen werden. Nicht durch pompöse Feiern, nicht durch Huldigungen, die Ihre unbestechliche und ironische Offenherzigkeit vielleicht als Eintagsliteratur zu bezeichnen geneigt gewesen wäre, nicht durch Worte, sondern durch Taten wollen wir Ihrer gedenken, durch eine loyale Verbindung unserer Seelen mit der Ihrigen, durch aufrichtige Anerkennung der von Ihnen dargelegten Grundsätze und Ihrer Handlungen, durch eine Bekehrung zum integralen Genossenschaftswesen und einer Mystik, die alle vereinigt im Glauben an das Ideal einer neuen Welt, in der wir alle frei, alle gleich und alle Brüder sein werden. Diese dynamische Mystik nannten wir (mangels eines passenderen Ausdrucks) christlichen Sozialismus.

Lieber, unvergesslicher Gide, was wir an Ihnen vor allem bewunderten, ist nicht Ihre erstaunliche Begabung, Ihre unvergleichliche Kultur, Ihre liebenswürdige und doch des Salzes nicht ermangelnde Beredsamkeit, sondern vielmehr Ihre unbestechliche und unerbittliche Offenheit; es ist die stolze Unabhängigkeit Ihres hochgestimmten, an den ältern Cato gemahnenden Charakters. Am meisten aber bewundern wir Ihre christlich-soziale Seele, die Ihnen im Angesichte des nahen Todes das folgende Bekenntnis diktierte:

«Ich war gepackt von der Eindringlichkeit, mit der Jesus sagte: Ich bin die Wahrheit, strebt nach der Wahrheit! Ich habe das getan und daraus das Leitprinzip meines ganzen sozialen Wirkens und sogar meiner wirtschaftlichen Lehren gemacht.»

Denken wir über dieses ergreifende persönliche Bekenntnis nach, das der grösste Volkswirtschafter Frankreichs angesichts des Todes ablegte und das uns bedeutungsvoller erscheint als alles, was heute über ihn gesagt wurde.

Die MSK und die Vereine

(Korr.) Die MSK ist ein Genossenschaftsverband, der einer rationellen, im Interesse der Konsumenten liegenden Getreide-, Mehl- und Brotversorgung dient. Nach dem Jahresbericht 1947 gehören ihr 222 Mitglieder (Konsumvereine) an. Zirka ein Drittel dieser Vereine hat eigene Bäckereien. Prüft man aber das Verhältnis der Umsätze dieser Vereine mit Bäckereien zu ihrer Mitgliederzahl, kann festgestellt werden, dass noch eine bedeutende Anzahl Mitglieder der MSK nicht ihren ganzen Mehlbedarf bei ihrer Mühle decken. Ich glaube, diesen Ausfall mit mindestens drei Millionen Franken nicht zu hoch eingetragen zu haben.

Das ist bedenklich. Bedenklich besonders darum, weil überall bei der Werbung neuer Konsummitglieder auf die Solidarität der Konsumenten, das vereinte Schaffen hingewiesen wird. Es ist nicht richtig, dass wir Mitglieder nicht besser auf das genossenschaftliche Verhalten der Verwalter achten. Ganz besonders misslich ist, dass Behördemitglieder der Vereine das Gegenteil von dem machen, was die Genossenschaft und wir Genossenschafter verlangen, d. h. den Mehlbezug bei der MSK.

Selbstverständlich kann die MSK keine privaten Gefälligkeiten erweisen. Wir wollen aber auch nicht, dass Vereinsfunktionäre solche erwarten. Und wenn ein Konsumbäckermeister mit dem MSK-Mehl nicht backen kann, soll er sich ersetzen lassen. Alle der MSK angegliederten Konsumvereine haben die Pflicht, ihren Bedarf an Mahlprodukten durch den Genossenschaftsverband zu decken. Es hat doch sicher keinen Reiz, einer Genossenschaft anzugehören, wenn man gleichwohl machen will, was einem passt.

Es ist sehr bedenklich, dass nach 36 Jahren seit der Gründung der MSK noch in dieser Weise Kritik geübt werden muss. Die Verursacher derselben können keinen triftigen Grund für ihre Haltung anführen. Es braucht doch bestimmt keinen besondern Mut, um umzustellen und so zu handeln, wie wir als Funktionäre der Genossenschaft verpflichtet sind. Wer das nicht kann, soll seine Arbeit in der Konsumgenossenschaft liquidieren. Ich weiss aus eigener Erfahrung, dass es mitunter schwer hält, anzuordnen, alles beim V. S. K., alles bei der Schuh-Coop oder in diesem Fall bei der MSK zu kaufen. Es wird immer Funktionäre geben, die es noch besser machen wollen, dabei aber übersehen, was dadurch der Genossenschaft droht.

Unsere Genossenschaft hat seit der Gründung der MSK alles Mehl von ihr bezogen. Bäcker, Verwaltung und Mitglieder waren während beiden Kriegen prompt versorgt und zufrieden.

Meine Zeilen sollen nicht in «Täube» auf die Seite gelegt werden, sie wurden auch nicht zu diesem Zweck geschrieben. Nachdenken, überlegen und danach handeln ist mein Wunsch!

Probleme der betrieblichen Leistungsfähigkeit bei Verband und Vereinen

(Aus einem Vortrag von R. Cuenin.
Direktor des Verbandsvereins in Tavannes, am Genossenschaftlichen Seminar.)

Preispolitik

Es wäre für die Genossenschaften ebenso gefährlich, zu den niedrigsten Preisen wie ohne jeden Zuschlag zu verkaufen. Denn wenn es leicht ist, ohne Überschuss zu verkaufen, so ist man anderseits nie sicher, es ohne Verlust zu tun. Es würden dadurch auch jede Ansammlung von Reserven, jede Bildung eines gemeinsamen Vermögens und damit auch jede Weiterentwicklung der Genossenschaft verunmöglicht.

Das genossenschaftliche Prinzip der Gleichberechtigung der Mitglieder bleibt bestehen; da die Vorteile für alle gleich sind, kann niemand sich über eine Benachteiligung beklagen, weder beim Einkauf noch bei der Verteilung des Überschusses, die von Charles Gide treffend wie folgt definiert wurde: «Es ist, wie wenn man den Mitgliedern erklärte: ihr habt über den Erstellpreis der Ware hinaus einen Zuschlag bezahlt, den der Privathändler für sich behält und der ihn bereichert. Wir dagegen, die Konsumgenossenschaften, würden uns schämen, diesen Zuschlag für uns zu behalten. Wenn wir ihn provisorisch einkassierten, so geschah das zur Vereinfachung unserer Operationen: wir bezahlen ihn aber zurück in Form der Rückvergütung. Das ist die Verneinung des Profites.» Man erkennt in diesem Zitat den moralischen Charakter, den die Rückvergütung den Genossenschaften verleiht; sie ermöglichen die Festsetzung des gerechten Preises.

Viele sind auch heute noch — und mit Recht — der Meinung, ein Prinzip, dem die Genossenschaftsbewegung ihre weltweite Verbreitung verdankt, müsse beibehalten werden. Das entkräftet aber keineswegs die Vorbehalte, die wir in bezug auf die Rückvergütung machten, das heisst dass sie nie eine Höhe erreichen sollte, die eine gewisse Beweglichkeit der Preisfestsetzung verhindern würde. Dies wäre aber der Fall bei der Aufrechterhaltung einer Preispolitik, die uns von vielen den Vorwurf eintrug, blosse «Verteilungsautomaten» zu sein. Für den Augenblick haben wir die geeignetsten Mittel zu suchen, uns bei der Festsetzung der Preise siegreich aus den Schwierigkeiten zu ziehen durch eine möglichst biegsame Anpassung und

gründliche Überprüfung unserer Einkaufs- und Verteilungsorganisation.

Dann ist zu untersuchen, welche Wünsche wir unserer Grosseinkaufsstelle zu unterbreiten haben und was zum besten unserer Genossenschaft erwartet werden darf aus einer *Zusammenlegung der Einkäufe* und durch *Zusammenschluss zu regionalen Genossenschaften.* Es ist aber auch zu untersuchen, ob wir in unsern Genossenschaften schon alles vorgekehrt haben, um den Betrieb zu entlasten.

Unsere Grosseinkaufszentrale

Unsere lokalen Genossenschaften, mögen sie zu den grossen, den mittleren oder den kleinen gehören, bilden zusammen ein Ganzes, eine Art Kette. *Vereinzelt sind viele von ihnen nicht in der Lage, bei den Einkaufsquellen auf Vorzugsbedingungen Anspruch zu erheben.* Anders ist die Lage unserer grossen Genossenschaften, die sich unter Umständen an der Quelle versorgen können, beim Fabrikanten oder sogar beim Übersee-Exporteur. Ihre Mitwirkung bei den Einkäufen des V. S. K. ist alsdann von grösster Bedeutung, da sie diesen instand setzen, als Grosskäufer aufzutreten. Diese Kaufkraft verschafft ihm nicht nur in allen Fällen die Qualität eines Grossisten, sondern oft auch, wie zum Beispiel beim Artikel Zucker, die eines Agenten. Mit dem wachsenden Verkaufsvolumen muss unser Verband angesichts der zunehmenden Verschärfung des Kampfes mit Organisationen, die auf wirtschaftlichem Boden unsere Gegner sind, alles aufwenden, um die Überlegenheit der ihm angeschlossenen Genossenschaften sicherzustellen.

Ich gestehe ohne Umschweife, dass ich ein wenig in Verlegenheit gerate, wenn ich aufzählen soll, was meines Erachtens vorzukehren wäre zur Weiterentwicklung unseres Verbandes, vor allem zur Erzielung wirksamerer Methoden.

Ein Besuch in Rochdale 3

Der Eindruck eines deutschen Journalisten vom Werk der « Redlichen Pioniere », das er sich 1863 ansah

Da wir in einem der Läden erfuhren, dass Mr. Cooper abwesend sei, verschoben wir den Besuch bei ihm und in den Lesesälen auf Nachmittag und machten uns auf den Weg nach der *Mühle*, der *«Ochdale District Corn Mill Society»*.

«Ich führe Sie dorthin zunächst», sagte *James Tweedale*, «weil die *Kornmühle* die erste Frucht unseres kooperativen Strebens ist. Nachdem wir sechs Jahre lang unsere stores (Läden) innegehabt, hatte sich so viel Geld angehäuft, dass daran gedacht wurde, dasselbe weiter zu verwerten. Die wohlhabenderen Glieder zogen deshalb einen Teil ihres Geldes zurück und projektierten eine *neue kooperative Assoziation*. Sie wollten nichts Geringeres als eine Kornmühle errichten, d. h. sie wollten als Kapitalisten und Händler auftreten, während sie bisher nur Konsumenten, ja — ihre eigenen Kunden gewesen waren. Es war ein *kühnes Unternehmen*. Freilich, Mehl wird viel konsumiert, und wenn sie es gut lieferten, so durften sie hoffen, gute Geschäfte zu machen. Aber sie waren *Arbeiter*, verstanden von dem neuen Geschäfte nichts und hatten nur wenig Mussezeit, es zu überwachen. Dennoch machten sie sich in Gottes Namen *1850* daran, und siehe da, *es gelang*. Freilich nicht auf einmal, aber nach manchem Misslingen so vollkommen, dass im Jahr *1861* ein *eigenes Gebäude* errichtet werden konnte. Sehen Sie, mein Herr, da steht es», setzte er hinzu. Freude und Stolz leuchteten in seinen Augen.

An dem *Flüsschen Roch* gelegen, erhebt sich ein grosses Gebäude, fünf Stockwerke hoch, mit fünfzehn Mahlgängen, die durch eine Dampfmaschine von 40—50 PS in Bewegung gesetzt werden. Wir besichtigten die Mühle, während mir ein anderer Kooperator, Mr. *Smithies*, der am meisten für die Errichtung derselben getan hatte, einige statistische Notizen darüber gab. Die *Corn Mill Society* arbeitete damals mit einem Kapital von 35 000 Pfund Sterling (Ende 1864 mit 47 000 Pfund Sterling), machte ein Geschäft von 155 696 Pfund Sterling und einen Gewinn von 8227 Pfund Sterling.

Ausser ihren eigenen Mitgliedern, die sich auf einige hundert belaufen, versorgt sie noch viele Konsumvereine der Umgegend und zahlreiche andere Familien mit Mehl. «Un-

Ich schätze die vom Verband eingeführte Neuerung, die Genossenschaften durch Mitglieder der Direktion besuchen zu lassen, wie auch den noch viel engeren Kontakt zwischen den Abteilungschefs und den Genossenschaften. Man wird ihnen sicherlich nicht den Vorwurf einer sozusagen traditionellen Voreingenommenheit gegenüber dem Geschehen in unseren Genossenschaften machen können. Nachdem man auf Methoden verzichtet hat, die darin bestehen, alle Genossenschaften jederzeit nach den gleichen festen und unabänderlichen Regeln zu behandeln, werden sie auch die Möglichkeiten der Genossenschaften, ihre Leistungsfähigkeit studieren und berücksichtigen.

Dank diesen direkten Mitteln werden sie besser in der Lage sein, ihre Auffassungen über unsere Rolle und unsere Arbeitsweise zu kontrollieren und evtl. zu revidieren. Diese Auffassungen sollten, wie mir scheint, ebenso beweglich und wandlungsfähig sein wie die wirtschaftlichen Verhältnisse, mit denen jede einzelne Genossenschaft zu rechnen hat.

Ein technisch-wirtschaftliches Büro?

Ein amerikanischer Grosskaufmann, A. Filene, war einer der ersten, die wissenschaftliche Methoden anwandten zur Ermittlung der Produktivität von Betrieben. So führte er u. a. die «Tests» ein, Proben darüber, welche Fabrikanten am preiswürdigsten zu liefern vermöchten. Diese «Tests» sollten die früher übliche, im allgemeinen ungenügende flüchtige Untersuchung ersetzen. Aber die Spezialisierung auf dem Gebiete der Warenuntersuchungen sollte noch weiter gehen. Wichtiger als die Offerten der Lieferanten sind die Resultate *analytischer Marktforschung*. Dank ihrem engeren Kontakt mit den Konsumenten ist die Forschungsabteilung besser in der Lage als die Industrie, die Warensorte festzustellen, die den Bedürfnissen des Publikums am besten entspricht. Dieser Abteilung liegt deshalb die Aufgabe ob, jene Fabrikanten ausfindig zu machen, die zu ihrem und der Käufer Nutzen die speziellen Wünsche der letztern zu erfüllen geeignet sind. Solche Untersuchungen zur Ermittlung konkreter Tatsachen sollen an die Stelle der blossen Schätzungen treten.

(Einen Teil dieser Aufgaben bewältigt die Wirtschaftsabteilung des V. S. K., die Red.)

Die genaue Untersuchung der ein Unternehmen beeinflussenden wirtschaftlichen Verhältnisse gibt Auskunft über die künftig ihm gegenüber einzunehmende Haltung. Man wird die Bedürfnisse der Kundschaft feststellen; man wird ermitteln, welche Waren und welche Dienstleistungen die Kundschaft beansprucht und zu welchen Zeitpunkten sie die grössten Quantitäten einzukaufen pflegt.

Eine solche Forschungsabteilung, wie sie Filene schuf, könnte bestimmt auch bei uns wertvolle Dienste leisten. Sie hätte u. a. zu untersuchen, was die Mitglieder in den Ablagen kauften, was sie darin nicht vorfanden, sie könnte ihre Reklamationen, ihre Einkäufe bei Privatfirmen feststellen. Solche Untersuchungen würden auch interessante Aufschlüsse ermöglichen über örtliche Unterschiede.

*

Unseres Erachtens sollte diese Erforschung des *Lieferantenmarktes* ständig alle Versorgungsquellen erfassen. In normalen Zeiten sind es im allgemeinen die Lieferanten, die der Kundschaft ihre Dienste anbieten, und es scheint, oberflächlich betrachtet, dass diese es nicht nötig hat, die Lieferanten aufzusuchen.

Das Gegenstück der *Verkaufstechnik* bildet die *Einkaufstechnik*. Es ist offenkundig, dass jede Unternehmung sich auf dem Schnittpunkte dieser beiden Märkte befindet und beide kennen muss.

In Anbetracht des bedeutenden Geschäftsvolumens unserer Zentrale stellt diese auf dem Markte einen Faktor dar, dem man Rücksichten schuldet. Ihre Konsumkraft stellt sie auf die Stufe der

Grossimporteure, so dass die Zuhilfenahme von Agenten überflüssig ist.

Zu einer Zeit, die weniger durch den Mangel charakterisiert sein wird als die heutige, wird unsere Zentrale in noch vermehrtem Masse *direkt bei den Verladern*, ja sogar bei den Pflanzern kaufen können. Mit der Wiederkehr normaler Beziehungen von Land zu Land wird sich auch der angestrebte Ausbau der internationalen genossenschaftlichen Grosseinkaufsgesellschaft verwirklichen lassen.

Wir müssen eine viel grössere Selbständigkeit anstreben.

Es ist vorauszusehen, dass ohne das Dazwischentreten eines ausgeprägten Schutzzollsystems gewisse

---

sere beste Kundschaft sind freilich die stores (Läden) in Rochdale», sagte Mr. Smithies. «*Anfangs ging es uns schlecht.* Wir waren entschlossen, nur reines, *echtes Mehl* zu liefern. Aber siehe da, *es sah brauner aus als das gewöhnliche Mehl* auf dem Markt. Viele wollten es darum nicht kaufen. Eine Zeitlang gaben wir nach, machten das Mehl mit den bekannten Mitteln weiss, bis wir unseren Kunden klargemacht hatten, dass sie sich bei dem unverfälschten Mehl noch besser ständen. Seitdem ist es *stets echt und ohne Fälschung* geliefert und verkauft worden.»

Nachmittags setzten wir unsere Wanderung fort. Wir unterhielten uns auf dem Weg über die älteren Hilfsvereine usw. im Vergleich mit den Kooperativbestrebungen. Ich meinte, die *Sparkassen* hätten doch auch den Arbeitern grosse Dienste geleistet.

«Wir haben hier *schlimme Erfahrungen* damit gemacht», antwortete *Tweedale*. «Im Jahr *1849* machte unsere Sparkasse (saving's bank) einen *schändlichen Bankrott*. Von 100 403 Pfund Sterling, die eingelegt waren, hatte ein Beamter sich 77 717 angeeignet, zahllose schwergewonnene Ersparnisse der Armen waren mit einem Male weg. *Da wandten sich die Leute an uns. Sie haben es noch nie bereut.* Seit jenem Jahre gibt es keine Sparkasse mehr in Rochdale. Oft haben unsere Feinde uns verdächtigt, aber meist ohne Erfolg. Ein Kaufmann sagte eines Tages zu seiner Frau, sie möchte doch ja ihre 40 Pfund Sterling von uns wegnehmen, unser store (Laden) würde sicherlich *fallieren*. Aber sie antwortete ruhig: «*Gut, wenn er falliert, falliert er mit seinem Eigenen, das Geld ist alles aus meinem Gewinnanteil gespart — alles, was ich habe, hat mir der store gegeben.*»

«Sehen Sie», fügte er hinzu, «ich könnte Ihnen viele Geschichten erzählen, die beweisen, *dass unsere stores heilsamer wirken als die bestorganisierte Sparkasse*. Da war ein Arbeiter, der 30 Jahre in einem Keller gelebt hatte und immer in Schulden steckte, ehe er zu uns kam. Eines Morgens überraschte er seinen Milchmann mit der Bitte, ihm eine 5-Pfund-Note zu wechseln. In deren Besitz war er durch seine Verbindung mit uns gekommen. Jetzt hat er 30 Pfund Sterling in unserem store liegen. — Da war ein anderer armer Arbeitsmann, der schuldete einem Kaufmann 15 Pfund für Lebensmittel. Endlich schloss er sich uns an, beschränkte seine Ausgaben auf das Allerunerlässlichste, *bezahlte wöchentlich einen Teil seiner Schulden ab, bis er alles los war.*

Konkurrenten die *besten Versorgungsquellen* aufsuchen werden, ohne sich um unsere einheimischen Industrien zu kümmern. Man kann natürlich verschiedener Meinung sein in bezug auf eine Wirtschaftspolitik, die sich nur um den niedersten Preis dreht. Eine solche einseitige Einkaufspolitik ist nicht ohne Gefahr. Man kennt das Schicksal gewisser Fabrikanten, die unter dem Drucke rücksichtsloser Grossabnehmer, die sich wenig um die normalen Lohnverhältnisse der Fabrikanten kümmerten, ihre Unabhängigkeit opferten und die Qualität verschlechterten zugunsten unüberlegter, zu niedriger Preise.

Es gilt also, bei der Wahl des Lieferungsmarktes sorgfältig vorzugehen, und ich weiss, dass das beim V. S. K. geschieht. Aber anderseits darf man sich im Handel nicht nur vom Gefühl leiten lassen, sonst kommen wir in Gefahr, von jenen überholt zu werden, die sich keinen Deut um das kümmern, was man Altruismus nennt.

Die Verbindungen mit den genossenschaftlichen Betrieben anderer Länder pflegen, selbst produzieren, wenn sich günstige Gelegenheiten zeigen, das sind Hebel für unsere Aufwärtsbewegung. Hat man alles getan, um auf diesen Gebieten unsere Selbständigkeit zu fördern?

*

Ich möchte den bereits komplizierten Apparat unserer Genossenschaften nicht noch mehr beschweren. Gewiss leisten die Einkaufstage und auch unsere Orientierungszusammenkünfte gute Dienste. Die Revisoren unserer Treuhandstelle sind nicht blosse Zahlenmenschen und kamen nicht mit einem Federhalter hinter den Ohren und einem Tintenfass an Stelle des Herzens zur Welt. Da sie so ziemlich alle Genossenschaften besuchen, sind sie in der Lage, *nützliche Ratschläge* zu erteilen. Aber niemand ist allwissend, und man darf ihnen nicht das Unmögliche zumuten. Es gibt nichts Besseres als «neue Augen», um gewisse organische Fehler und unrationelle Verkaufsmethoden zu erkennen.

Ich war immer der Ansicht, dass *Verkaufsspezialisten* in unserer Bewegung ein dankbares Wirkungsfeld fänden. Nehmen nicht auch gewisse Fabrikanten, die durchaus nicht auf den Kopf gefallen sind, in Organisationsfragen Spezialisten in Anspruch? Haben nicht auch wir Verwalter und Direktoren von Konsumgenossenschaften schon das Bedürfnis empfunden, unsere Buchhaltung aufschlussreicher zu gestalten in dem Sinne, dass sie uns besser und rascher orientiert und genauere Feststellungen ermöglicht über die allgemeinen Unkosten, die Fabrikationskosten u. a.? Zieht man in unseren Genossenschaften und im Verbande immer in Betracht, dass gewisse Möglichkeiten immer noch unausgenützt bleiben oder verpfuscht werden aus keinem anderen Grund als dem, dass die Verwalter kleinerer und mittlerer Genossenschaften einer Stütze entbehren, dass sie im Gewühl des täglichen Kampfes nur das Nächstliegende tun und ... dass auch sie nicht allwissend sind?

Vervollkommnung unserer Beziehungen zum V. S. K. und den Nachbargenossenschaften.

Unsere Einkaufstagungen zeitigen nur dürftige praktische Resultate. Ich tadle niemand deswegen. Sie werden solange nicht befriedigen können, als die Rationierungen und Kontingentierungen andauern. Bereiten wir uns aber auf die Wiederaufnahme der Gepflogenheit vor, *in regelmässigen Abständen distriktweise die Verwalter und Vorsteher zusammenzuführen.* Diese Gruppierungen haben für die Massenartikel stets Vorteile eingebracht und den Teilnehmern den Konkurrenzkampf erleichtert. Trotzdem es für den Verband gewiss vorteilhafter wäre, mit den einzelnen Genossenschaften zu verhandeln, ist eine Aenderung nicht empfehlenswert, weil sonst die Organisation solcher gemeinschaftlicher Einkäufe von den Genossenschaften selbst übernommen würde. Schon sehe ich auch die Grossisten herbeispringen und die Gelegenheit am Schopfe fassen oder auch die Genossenschaften direkt an die Fabrikanten oder die Verteilungshäfen gelangen.

*

Für viele Genossenschaften wäre eine *Vereinigung ihrer Kräfte* von Vorteil. Kommt es nicht vor, dass in wenigen Kilometern Entfernung voneinander Bäckereien existieren, die offensichtlich zu wenig produzieren? Wenn dann das «Geschäft» nicht blühen will, glaubt man, den Absatz durch Ansetzung von Kampfpreisen fördern zu können. Es ist oft ein Glücksfall,

---

Nun fingen seine Ersparnisse an zu arbeiten in den Händen unserer Gesellschaft, und heute ist er Eigentümer des Häuschens, das er bewohnt.

«Dasselbe — nur in etwas grösserem Masstab — wie jener Mann hat *unsere kooperative Bewegung in Rochdale* erlebt. Wir fingen auch mit den geringsten Mitteln an, nachdem wir uns kaum aus Not und Schulden herausgearbeitet hatten, und heute sind viele von uns nicht nur gemeinsame Besitzer der Kornmühle, die ich Ihnen am Vormittag zeigte, sondern auch des Prachtbaues, der sich jetzt vor Ihnen erhebt.»

Die neue *«cotton mill» (Baumwollspinnerei)*, von einem zweiten Zweig der Rochdaler Pioniere erbaut, stand vor uns. Es war in der Tat ein stattliches Gebäude oder eigentlich ein Komplex von drei Häusern, von denen eines noch infolge der ungünstigen Zeitumstände unvollendet war und ein zweites Büro, Komiteezimmer und dergleichen enthielt. Das dritte enthielt die in voller Tätigkeit befindliche *Baumwollspinnerei.*

«Unsere ersten Erfolge», fuhr mein Begleiter in seinen Erläuterungen fort, «feuerten uns zu noch höheren Bestrebungen an. *Wir Glieder der zwei Assoziationen* waren vornehmlich Baumwollspinner und Maschinenweber. Wir sagten uns, *warum sollen wir nicht eine eigene Baumwollspinnerei errichten,* so dass wir zugleich Kapitalisten und Arbeiter sind? Nicht wahr, das war ein recht ehrgeiziger und gefährlicher Gedanke? Aber gottlob, er ist auch *gelungen.* Es erforderte 50 000 Pfund Sterling, bevor die Fabrik in Tätigkeit kommen konnte; dazu kam, dass die Eigentümer sich all den Wechselfällen des Marktes beim Einkaufe der Rohbaumwolle und beim Verkauf der Produkte aussetzen mussten. Aber wir liessen uns nicht abschrecken. Im Jahr *1855* fingen wir an, ein Kapital durch Aktien von 5 Pfund Sterling zusammenzubringen und so die «*Rochdale Co-operative Manufacturing Society*» zu gründen. Die Aktien wurden teils auf einmal ganz, teils in wöchentlichen Raten von einem Schilling bezahlt. *1858* hatten wir *13 000 Pfund Sterling* zusammen. Nun mieteten wir ein Lokal für unsere Maschinen, und viele von uns machten sich an die Arbeit. Dann haben wir dies grosse Gebäude errichtet, das uns 50 000 Pfund Sterling gekostet hat und, wie Sie sehen, zum Teil noch unvollendet ist. Da arbeiten wir mit Dampf auf *320 Webstühlen* mit 250—300 «hands» (Arbeitern).» (Fortsetzung folgt)

wenn die Genossenschaft noch rechtzeitig festzustellen vermag, dass die Sache schief geht: denn häufig genug führt man für das gesamte Unternehmen ein einziges Betriebskonto, in welchem die Bäckerei und alles andere vereinigt sind.

Schlechte Resultate! Also heisst es verbessern, und das kann geschehen durch *Zusammenlegung der Produktion*. Ich weiss wohl, dass man sich nur ungern dazu entschliesst und wie schwer die Bedenken auch bei Fusionen sind, an Ansehen zu verlieren und auf gewisse Annehmlichkeiten verzichten zu müssen.

Die Errichtung regionaler Lagerhäuser, die mehrere Genossenschaften zu bedienen vermögen, verdient ebenfalls Erwähnung, obwohl die Fusion logischer ist und gemeinsame Bemühungen den Zweck besser fördern.

In bezug auf Rationalisierung verdienen die Konventionen Erwähnung, die *zwischen benachbarten grossen und kleinen Genossenschaften* abgeschlossen wurden. Zürcherische Genossenschaften haben zu diesem System gegriffen, um ihre Selbständigkeit zu bewahren, die sie durch eine Fusion verloren hätten. Da grosse Genossenschaften bessere Einkaufsmöglichkeiten haben als kleine, sind sie zweifellos in der Lage, vorteilhaft zu liefern. Einen noch grösseren Vorteil erblicke ich aber in der reichlicheren Auswahl an Waren bei niedriger Lagerhaltung. Der regelmässige Verkehr mit einer grossen Nachbargenossenschaft sowie die Unterstützung und die Ratschläge der letzteren sind meines Erachtens geeignet, ein gewisses Gemeinschaftsgefühl zu erzeugen, das sich zum Vorteil beider Partner auswirken dürfte.

Die Ausgleichssteuer unter der wissenschaftlichen Lupe

Keine betrieblichen Vorteile der Filialunternehmungen mehr

Im Jahre 1939 ist als vermeintliche gewerbepolitische Schutzmassnahme, aber zugleich mit einem fiskalischen Zweck, die Ausgleichssteuer erlassen worden. Ist die Fragwürdigkeit dieser Sondersteuer schon von den Professoren Marbach und Grossmann nachgewiesen worden, so liegt nun eine weitere wissenschaftliche Untersuchung vor von Professor Dr. E. Gerwig von der ETH, der die Auswirkung der Ausgleichssteuer auf die Filialunternehmungen untersucht. Der Verfasser kommt — wie in der Tagespresse zusammenfassend mitgeteilt wird — zum Schluss, dass von den in den bundesrätlichen Botschaften geltend gemachten Einkaufsvorteilen heute bei den Filialunternehmungen nur noch sehr bedingt die Rede sein kann. Bei *Metzgereien* und *Lebensmitteln* fallen sie vollständig weg; geringe Vorteile sind vorhanden im Schuh- und Möbelhandel; in der Konfektion hat die Filialunternehmung gegenüber dem Einzelladen auch keine Vorteile mehr. Die Untersuchung der Betriebsvorteile ergab die interessante Tatsache, dass in den meisten Branchen die Umsätze pro Person bei den Filialgeschäften nicht höher sind als bei den Einzelgeschäften. Dies gilt für Lebensmittel, Schuhe und Konfektion. Allfällige Betriebs- und Kostenvorteile sind durch Reibungsverluste wieder aufgehoben. Bei den Metzgereien wird zahlenmässig nachgewiesen, dass die Löhne im Filialgeschäft mindestens um 25 Prozent höher sind als im Einzelgeschäft, in den andern Branchen sind die Verhältnisse, auch in bezug auf soziale Leistungen, ganz ähnlich. Diese Unterschiede machen es erklärlich, dass die wenigen Vorteile des Grossbetriebes im Endresultat wieder ausgeglichen werden.

In den Schlussfolgerungen wird festgestellt, dass die besonderen Kosten- und Betriebsvorteile der Grossunternehmungen, mit denen auf Grund dänischer und deutscher Statistiken die Ausgleichssteuer begründet wurde, für die schweizerischen Filialunternehmungen nicht zutreffen, dass die Steuer ihren Zweck nur sehr unvollkommen erfülle und eindeutig so viel mehr Nachteile als Vorteile habe, dass ihre Abschaffung verlangt werden müsse.

Ein deutscher Genossenschaftsausschuss und die Gründung des Bayerischen Genossenschaftsbundes

(Korr.) Führende Persönlichkeiten der bayerischen Genossenschaften aller Art hatten im Januar 1946 im Rahmen der «Volkswirtschaftlichen Arbeitsgemeinschaft für Bayern» in München einen einheitlichen Genossenschafts-Ausschuss gebildet. Zum Vorsitzenden wurde Staatskommissar Oskar Dürr gewählt, der hervorhob, dass nun wohl erstmals ein Zusammenschluss aller Arten von Genossenschaften erfolgt ist. Drei Unterausschüsse befassen sich mit «Zwischengenossenschaftlicher Arbeit» (Vorsitzender Dr. Singer), mit «Recht und Organisation» (Dr. Eichhorn) und mit den «Kreditgenossenschaften» (Dr. Deumer). Der Leiter der «Volkswirtschaftlichen Arbeitsgemeinschaft für Bayern» Geheimrat Prof. Dr. Adolf Weber führte in der Gründungsversammlung u. a. aus, dass die Arbeitsgemeinschaft, in die der neue Genossenschaftsausschuss eingegliedert wird, eine überparteiliche zwanglose Vereinigung führender antinazistischer Politiker, Wirtschaftspraktiker und Wirtschaftswissenschaftler ist, um aktuelle Tagesfragen zu erörtern und die gesetzgeberische Arbeit vorzubereiten. Die Vereinigung betrachtet als Ziel der volkswirtschaftlichen Bemühungen, abgesehen von der Wiedergutmachung begangenen Unrechts, «nachhaltige Hebung des realen Einkommens unter Förderung der moralischen und körperlichen Kräfte des Volkes, sowie unter Zurückweisung aller Versuche, die arbeitenden Menschen zu blossen Mitteln für fremde Zwecke herabzuwürdigen». Es sei keine Organisation denkbar, die diesem Ziel besser gerecht werden könnte, als die Genossenschaften auf ihren sehr verschiedenen Betätigungsgebieten.

Der neue Genossenschafts-Ausschuss hat sich nach vier Richtungen besonders betätigt: Es galt ein genossenschaftsfreundliches Wirtschaftsrecht wieder neu zu gestalten, den zwischengenossenschaftlichen Waren- und Leistungsverkehr zu fördern, die Kreditgenossenschaften in ihren kreditorganisatorischen Grundlagen zu überprüfen, sowie Aufmerksamkeit zu schenken den Wohnungsbau- und Siedlungsgenossenschaften unter besonderer Berücksichtigung der Sesshaftmachung der verdrängten Landsleute.

Es liegen bereits beachtliche Ergebnisse dieser genossenschaftlichen Zusammenarbeit vor. Als besondere Frucht der «zwischengenossenschaftlichen Arbeit» wurde eine *Genossenschaftliche Arbeitsgemeinschaft* aller in Bayern vorhandenen Genossenschaftsverbände mit dem Sitz in München ins Leben gerufen, die schliesslich zur Gründung eines *Bayerischen Genossenschaftsbundes e. V.* geführt hat, der *sämtliche* bayerischen Genossenschaftsverbände, Zentral- und Landesgenossenschaften angehören. Aufgaben des Bundes sind:

die Wahrung der gemeinsamen Interessen der Genossenschaften,
die Förderung der zwischengenossenschaftlichen Beziehungen und
der Ausgleich der Interessen der einzelnen Genossenschaften untereinander.

Der Bund kann seinen Mitgliedern auf Antrag bei der Erfüllung ihrer eigenen Aufgaben beistehen, hat aber die Selbständigkeit der Mitglieder zu achten. Eine wirtschaftliche Tätigkeit übt er nicht aus. Hieraus ergeben sich namentlich folgende Einzelaufgaben:

1. *nach innen:*

a) Beratung und Unterstützung der Mitglieder;
b) Förderung der zwischengenossenschaftlichen Zusammenarbeit;
c) Beratung aller in das Genossenschaftswesen eingreifenden Fragen von grundsätzlicher und allgemeiner Bedeutung;
d) laufende Beobachtung der Wirtschaft und des Soziallebens (Genossenschaftsstatistik);
e) Schulung des Genossenschaftsnachwuchses in den allgemeinen Genossenschaftsfragen;
f) Schlichtung von Meinungsverschiedenheiten auf Anruf eines Mitglieds;
g) Teilnahme an Hauptversammlungen der Mitglieder auf Einladung.

2. *nach aussen:*

a) Verbreitung und Vertiefung der Genossenschaftsidee und Unterrichtung der Öffentlichkeit über genossenschaftliche Aufgaben und Fragen durch
   aa) Mitarbeit an Zeitschriften, Zeitungen und Rundfunk;
   bb) Herausgabe eines wissenschaftlichen Genossenschaftsorgans und einer für die Genossenschaftspraxis bestimmten Schriftenreihe oder Mitarbeit hieran;
   cc) Vermittlung von Genossenschaftslehrstoff an Volks-, Fach- und Mittelschulen;
   dd) Förderung von genossenschaftlichen Vorlesungen und Vorträgen an Hochschulen und Volkshochschulen, Gebiet der Fakultät;
   ee) Abhaltung genossenschaftlicher Vortragsreihen.
b) Wahrung der genossenschaftlichen Anliegen in Gesetzgebung und Verwaltung;
c) Zusammenarbeit mit den Genossenschaften der übrigen deutschen Länder und des Auslandes.

Volkswirtschaft

Das chemische Laboratorium bringt es an den Tag

Betrogene und genarrte Konsumenten

Damit, dass die Lebens- und Genussmittel sündenteuer geworden sind, hat sich der Konsument längst abgefunden. Wenn er aber durch verfälschte Waren obendrein betrogen und durch irreführende Deklarationen, durch Vorspiegelung falscher Tatsachen, genarrt wird, dann muss das doppelt aufreizend wirken. Was in dieser Beziehung seitens der Produzenten und Händler geleistet wird, geht in erschreckender Anschaulichkeit auch aus den Analysen und Berichten des Zürcher kantonalen und des städtischen chemischen Laboratoriums hervor.

Nehmen wir gleich das erste Volksnahrungsmittel, die Milch, voraus. Nach dem Bericht des kantonalen chemischen Laboratoriums mussten im Jahre 1947 nicht weniger als 2235 Milchproben wegen Verschmutzung beanstandet werden. Bekanntlich ist die mangelnde Haltbarkeit der Milch auf deren Verschmutzung zurückzuführen. In 65 Fällen war die Milch aber auch gewässert, in 15 Fällen entrahmt und in 5 Fällen gleichzeitig gewässert und entrahmt. Auch das städtische chemische Laboratorium stellte in 18 Fällen eine Verwässerung fest, und zwar betrug der Wasserzusatz 15 bis 75 Prozent. Also auf 100 Liter Milch 75 Liter Wasser! Unverschämter kann man die Panscherei wohl kaum mehr betreiben. Aber eben, je teurer die Milch, um so teurer kann man das zugeschüttete Wasser verkaufen.

Da wurde argentinische Butter als «Vorzugsbutter» in den Handel gebracht. Verdorben war sie zwar nicht; aber in mehreren Fällen in Geruch und Geschmack so unrein, dass von Vorzugsbutter nicht gesprochen werden konnte. Uebervorteilungen gab es auch im Eierhandel. Importeier wurden als «Landeier», «frische Landeier» und als «frische Schweizer Eier» bezeichnet, statt die Kennzeichnung «Import» zu tragen. Dieser Betrug rentiert, wie aus der Feststellung des städtischen chemischen Laboratoriums hervorgeht: «Da der Preisunterschied zwischen Importeiern und Inlandeiern 7 bis 10 Rappen beträgt, kann nach Mitteilung des Eidgenössischen Gesundheitsamtes durch die Unterlassung der ausländischen Kennzeichnung auf einen Eisenbahnwagen (rund 200 000 Eier) der Gewinn 14 000 bis 20 000 Franken betragen.

Feine «Ankenweggli» hatte ein Bäckermeister verkauft; insgesamt etwa 10 000 Stück, bis man ihm auf den Betrug kam. Der «Anken» bestand nämlich aus ungefähr 15 Prozent Paraffinöl, das er dem Teig beimischte. Das Gericht hat ihn dann zu einem Monat Gefängnis bedingt und zu 1000 Franken Busse verurteilt. Mit Paraffinöl, das keinen Nährwert besitzt, hat ein Schokoladefabrikant Schokolade-Couverture und Schokolade-Branches hergestellt, statt Kakaofett, das sonst in solchen Produkten enthalten ist, zu verwenden. Auch er musste sich vor dem Richter verantworten.

Paraffinöl wird aus Rohpetrol und Braunkohlenteer ausgeschieden und durch Schwefelsäure und Natronlauge gereinigt. Unter der irreführenden Bezeichnung «Haselnussöl» wurde künstlich gelb gefärbtes Paraffinöl nicht nur in Zürich, sondern auch in andern Kantonen massenhaft vertrieben. Natürlich misslang der Versuch, mit diesem Oel «pommes frites» zuzubereiten, denn sobald das Oel heiss wurde, entwickelte es einen widerlichen Geruch und musste weggeschüttet werden. Wer es kaufte, war auf jeden Fall genarrt und betrogen.

Von der Weinfabrikation wollen wir gar nicht reden; ihre Ueberwachung liegt bei der Eidg. Weinhandelskommission, durch die gelegentlich nette Müsterchen aufgedeckt werden. Registrieren wollen wir aber die Gepflogenheit eines Kellermeisters, mit dem ihm unterstellten Personal von den eingelagerten Weinen — nicht von den schlechtesten — monatlich 75 bis 80 Liter zu konsumieren und die entwendeten Quantitäten teils durch Trübwein, teils durch Wasser zu ersetzen. Als diese Art Weinfälschung auskam, wurde natürlich nicht der Weinhändler, sondern der Kellermeister vor die Bezirksanwaltschaft zitiert.

Ganz bedenklich ist es, wenn die Fälschungen direkt gesundheitsschädlich sind, wenn Pfeffermünztee Blätter des giftigen Stechapfels beigemischt werden, wenn Eiweisspräparate Zink bzw. Ameisensäure enthalten oder wenn zu Konserven zu verwendendes Cellophanpapier Phenol enthält. Präparate, die sogar gesundheitsgefährlich sind. Das sind nur einige Müsterchen von der Art, wie um des Profites willen Konsumenten übervorteilt, betrogen und genarrt werden. Sie sind der Lebensmittelkontrolle Dank dafür schuldig, dass sie den Schwindlern und Fälschern immer hart auf den Fersen ist, und Anerkennung verdient das Chemische Laboratorium der Stadt wie des Kantons Zürich, dass sie die Fälschungen rücksichtslos aufdecken.

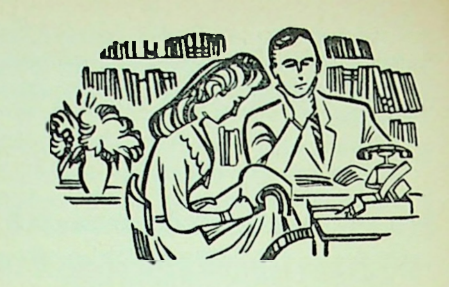
«Volksrecht».

Bibliographie

«Büro und Verkauf». In der letzten Nummer dieser vom Schweizerischen Kaufmännischen Verein herausgegebenen Zeitschrift für Organisation und Verkaufspraxis lesen wir den Beginn einer sehr instruktiven Uebersicht über die Handdurchschreibebuchführung, die wichtigsten Buchungsmaschinen und die Maschinenbuchhaltung. Weiter werden wir über Vereinfachungen der Registratur orientiert. Der Verkaufspraktiker erfährt, wie Chryslers «Plymouth» eingeführt wurde, sowie einiges über die Selbstbedienungsläden in den USA.



Für die PRAXIS



Geist und Organisation

Die Organisation eines Wirtschaftsbetriebes ist von grosser Bedeutung für seinen Erfolg. Wir müssen uns aber davor hüten — so schreibt J. Zimmermann in der «Textil-Revue» — sie zu überschätzen. Wo es am richtigen Geist in einem Betriebe fehlt, da ist auch die beste Organisation nur Form ohne Inhalt. Nicht sie ist es in erster Linie, die über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, sondern der *Hausgeist im Betrieb*, und dieser ist immer bedingt durch die Geisteshaltung des Mannes, der an der Spitze des Unternehmens steht.

Ueber die wichtigsten Grundgedanken dieses Problems hat, wie dem «Efficiency Magazine» von *Herbert Casson* zu entnehmen ist, einer der anerkannt fähigsten Unternehmer von New York, *J. George Frederick*, zehn Grundgesetze aufgestellt («Ten basic laws of efficient management»), die in ihrem Gedankenreichtum und in ihrer klaren und knappen Formulierung zum Besten gehören, was über dieses Thema je geschrieben wurde. Sie lauten in freier deutscher Uebersetzung:

1. Ein erfolgreicher Betriebsleiter kennt seine eigenen Grenzen. Er würdigt die Kenntnisse und Fähigkeiten seiner Mitarbeiter. Er bildet sich nicht ein, er wisse schon alles, was er wissen sollte.
2. Er dezentralisiert die Verantwortungen, d. h. er überträgt seinen Mitarbeitern die zur Lösung ihrer Aufgaben erforderlichen Kompetenzen (Verantwortungen und Befugnisse); er lässt sie in ihren Abteilungen auch selbständige Entscheide treffen.
3. Er sucht und findet die Mitarbeiter, die fähig sind, wichtige Aufgaben verantwortungsfreudig anzupacken und durchzuführen. Er nimmt sich die Mühe, die Leute dafür zu trainieren.
4. Er versucht nicht, sich selber unentbehrlich zu machen. Die Menschen kommen und gehen, das Unternehmen muss bleiben; sein Weiterbestehen darf nicht von der Gesundheit oder vom Leben eines Einzelnen abhängen.
5. Die Arbeit von heute überlässt er weitgehend seinen Mitarbeitern; er beschäftigt sich mit den Problemen von morgen.
6. Er betrachtet sich selbst als verantwortlichen Führer seiner Mitarbeiter. Er versteht, sie für ihre Aufgaben zu begeistern. Er weiss, dass sein Erfolg bedingt ist durch die Leistungen seiner Belegschaft. Er fördert die Zusammenarbeit *(team work)*.
7. Er ist ein scharfer Beobachter der menschlichen Natur. Er versteht etwas von Psychologie. Er behandelt seine Leute nicht wie Maschinen. Er pflegt die menschlichen Beziehungen zu seinen Mitarbeitern. Er gewinnt damit ihr Vertrauen *(goodwill)*.
8. Er kontrolliert sich selbst. Er ist nicht aufgeregt, reizbar, launisch oder pessimistisch. Gegenüber seinen Mitarbeitern ist er achtung-, aber nicht furchtgebietend.
9. Er besitzt die Fähigkeit, die Dinge zu sehen, wie sie sind, und neue Situationen rasch und klar zu erfassen. Sein Denken ist nebelfrei *(no brainfog)*.
10. Um seine Probleme zu lösen, bedient er sich wissenschaftlicher Betriebsmethoden; das heisst nichts anderes, als dass er die Tatsachen erforscht und feststellt, bevor er Entscheide trifft. Er sucht immer wieder nach neuen, besseren Arbeitsmethoden.

Reduktion der Rückvergütung von 10 auf 7 %

An der letzten Generalversammlung des *Konsumvereins Erlinsbach und Umgebung* hat die Mitgliedschaft auf Antrag des Vorstandes beschlossen, den Rückvergütungssatz von bisher 10 % auf 7 % zu senken und gleichzeitig die Nettoverkäufe abzuschaffen.

Der Grund dieser Massnahme ist die ungerechte Besteuerung der Rückvergütung durch Bund und Kanton. Der nominelle Rückvergütungssatz von 10 % betrug während der letzten Jahre in Beziehung zum Umsatz rund 7 %, weil verschiedene Artikel netto, also ohne Rückvergütung, verkauft wurden. An Hand dieser Tatsache wurde der Generalversammlung vom Verwalter dargelegt, dass die Mitglieder durch die neue Regelung keine Einbusse erleiden werden, da zukünftig die ganze Konsumation rückvergütungsberechtigt sei. Der Genossenschaft hingegen werde geholfen, auf legalem Wege der ungerechten Besteuerung der Rückvergütung teilweise aus dem Weg zu gehen.

Seit dem Generalversammlungsbeschluss ist der Umsatz um 30 und mehr Prozent gestiegen; eine Erscheinung, welche zum guten Teil mit der Neuregelung der Rückvergütung in Verbindung gebracht werden darf. St.

Mehr individuelle Verpackung

Da waren wir kürzlich einmal in einem Stadtgeschäft Zeuge eines sehr netten Verkaufsgesprächs. Es war eine Freude, wie die Verkäuferin ihren Kunden bediente. Anscheinend war es ein Bauer; ein gutmütiger bejahrter Mann, ein wenig unbeholfen. Die Verkäuferin hat es ausgezeichnet verstanden, für diesen Mann den richtigen Ton zu treffen. Soweit war alles recht. Dann verpackte sie das Gekaufte in ein nettes Papier und verschloss das Paket mit Klebestreifen Während der Mann bezahlte, schaute er das Paket erstaunt an. Irgend etwas schien ihm doch nicht ganz zu behagen. Die Verkäuferin öffnete dann dem Kunden bereitwillig die Türe und sagte ihm freundlich «Auf Wiedersehen». Vor der Türe stand der Mann noch einmal still und versuchte herauszubekommen, wie er das Paket am besten trage. Am liebsten hätte er es offenbar in der Hand getragen, aber es fehlte die Schnur. Wie schade! Bei Detaillisten und Verkaufspersonal besteht oft die Ansicht, der Verkauf sei beendet, wenn der Käufer sagt: «So, das wär's.» Das Zusammenrechnen, Verpacken und Verabschieden seien weniger wichtig. Höchstens etwa noch der Abschiedsgruss sei von einiger Bedeutung.

Das stimmt nun ganz und gar nicht. Es gibt auch Kaufmotive, die sich auf die Verpackung beziehen. Denken wir einmal an die Hausfrau, die am Geschäft ihres Bekannten vorbeigehen muss, wenn sie Einkäufe besorgt hat. Wie wich-

tig ist es da der Frau, dass nicht etwa ein Spaghettipäckli aus der Tasche guckt! Darum wird sie gerne dort kaufen, wo man ihr das Gekaufte gut «verbergen» hilft. Ihr Kaufmotiv bezieht sich also auch auf die Verpackung.

Der Verpackung kommt eine viel grössere Bedeutung zu als man gemeinhin annimt.

Darum muss das Verkaufspersonal auch mit dieser Materie vertraut sein. Das Verpacken gehört zum Verkaufen gerade so gut das Vorlegen der Ware. Man soll auch beim Verpacken nicht lange fragen und lieber etwas mehr tun als man vielleicht für unbedingt nötig findet. Eine Verpackung, die für den einen Fall mehr als recht ist, ist oft für einen andern Fall völlig ungeeignet. Es ist gewiss nicht eins, ob Frau Müller im dritten Stock ein Pfund offene Konfitüre holt oder ob es Frau Meier ist, die mit dem Velo zehn Minuten weit zu fahren hat. Wenn eine Käuferin mit ihrem Marktnetz Einkäufe macht, so ist es gewiss nicht einerlei, wie wir die Sachen verpacken; bei Sonnenschein ist die Verpackung sicher anders als wenn es in Strömen regnet. Besonders wichtig ist die Verpackung auch,

wenn Kinder einkaufen.

Man muss immer riskieren, dass Kinder ihr Marktnetz auf der Strasse abstellen. Die Mutter will aber zu Hause doch sicher sein, dass die Ware hygienisch einwandfrei ist. Sie schickt darum ihr Kind gerne dorthin, wo man das Gekaufte etwas robuster verpackt.

Welche Rolle die Verpackung spielt, wissen wir vielleicht am besten von der Festzeit her. Es gibt Geschäfte, die einen Namen haben, weil sie *schöne Geschenkpäckli* machen. Warum nicht gerade diese Möglichkeit noch mehr ausnützen? Zur individuellen Behandlung gehört auch eine individuelle Verpackung.

Aus «Organisator», Monatsschrift

Die Gegenleistungen sollen den Leistungen entsprechen

Wer darauf ausgeht, eine möglichst billige Kraft zu erhalten, bekommt in den meisten Fällen eine teure Kraft. Grundsätzlich soll sich jeder Arbeitgeber bemühen, die Leistungen durch entsprechende Gegenleistungen zu belohnen. Nichts ist einer Steigerung der Leistungen durch den Mitarbeiter weniger förderlich, als ein starkes Missverhältnis. Jeder Mitarbeiter steht der eigenen Tasche viel näher als der Tasche des Arbeitgebers. Wenn er für seine Leistungen keine entsprechenden Gegenleistungen bekommt, dann wird er besondere Leistungen ganz einfach in anderer Richtung auswirken lassen, um auch einer anderen Richtung Gegenleistungen zu erhalten.

Es bedarf wohl keiner langen Begründung, dass es sich nicht um ein Abwägen mit der Goldwaage handeln kann. Der Anteil einer Leistung kann selten auf den Franken genau ermittelt werden. Ja, ein tüchtiger Mitarbeiter sollte in sich den Drang verspüren, dem Arbeitgeber ständig etwas mehr zu leisten, als der Gegenleistung entspricht, weil dadurch ja «naturnotwendig» die Möglichkeit zu einer ansteigenden Gegenleistung besteht.

Wer als Mitarbeiter versucht, für eine vereinbarte Gegenleistung eine möglichst geringe Leistung zu vollbringen, hat meist bald ausgespielt. Ein tüchtiger Arbeitgeber lässt sich nie ausnützen. Ihm ist ein Mitarbeiter nur solange wertvoll, als ihm seine Leistungen — verglichen mit den auszuwendenden Gegenleistungen nützlich sind.

Wenn wir von Leistungen und Gegenleistungen sprechen, dürfen wir allerdings nicht nur an Geld denken. W. H. Riehl hat einmal treffend gesagt: «Die Arbeit will nicht bloss gelohnt, sie will geehrt sein.» Die Anerkennung ist ebenfalls eine wichtige Gegenleistung des Arbeitgebers.

Die richtige Gegenleistung ist im wahrsten Sinne des Wortes ein Kraftquell, ein Ansporn. Wir denken dabei nicht so sehr allein an die geldliche Gegenleistung, sondern eben so sehr an anerkennende Worte, an die Zuerkennung einer Stellung, eines Titels, an die Rangauszeichnung. Das Verlangen nach Ehrung ist oft ebenso stark wie die Belohnung. Wer dies erkannt hat, versteht auch viel eher, warum sich viele Menschen im Sport derart mühen, bis sie sich den Siegeskranz aufs Haupt setzen lassen können. Sie erhalten Preise, sie kommen in die Zeitung, sie steigen irgendwie — wenn auch nur für ganz kurze Zeit — aus dem Durchschnitt heraus.

E. L.

ACV-Filmwoche

Vom 12. bis 16. Juli führte der *Allgemeine Consumverein beider Basel* im Küchlin-Theater eine Filmwoche durch, die von über 12 000 Kindern und Erwachsenen besucht wurde. Die Kinder hatten an den Nachmittagsvorstellungen Gelegenheit, sich an einem überaus lustigen «Filmvariété» zu erfreuen, während in den Abendvorstellungen der berühmte Schweizer Film «Die letzte Chance» die Gemüter der Besucher in Spannung hielt.

g.

Imbiss und Kino vom Auto aus

Viele Amerikaner scheinen mit ihrem geliebten «Car» so verwachsen zu sein, dass «Drive-In-Theaters» und «Drive-In-Restaurants» in den Südstaaten keine Seltenheit sind. Man braucht sich also gar nicht aus dem Wagen zu bemühen, um sich einen Film anzusehen, oder wenn der Magen eine Stärkung benötigt und die Kehle Durst verspürt — oh nein, warum denn auch?

Die «Fahr-hinein-Kinos» liegen meist ausserhalb der Stadt und bestehen eigentlich aus nicht viel mehr als einem grossen Platz mit einer Ein- und Ausfahrt, einer mächtigen Leinwand und einem kleinen, turmähnlichen Bau, wo der Filmoperateur arbeitet.

Aehnlich verhält es sich mit den Auto-Restaurants: ein mehr oder weniger grosses Gebäude steht inmitten eines Parkplatzes. Zufahrende Wagen werden von flinken Kellnerinnen bedient, wobei das Servierbrett durch eine besondere Vorrichtung am Wagenfenster befestigt werden kann.

Aufgefallen ist mir in den Staaten, wie freundlich und zuvorkommend in den meisten Läden die Kunden bedient werden. Wie einladend ist doch die gebräuchliche Anrede «May I help you?» («Kann ich Ihnen helfen?») und das selten vergessene «Come back!». Gut geführte Unternehmungen bitten ihre Kunden auf den Rechnungen, allfällige Unaufmerksamkeit in der Bedienung zu melden — ebenso willkommen seien jedoch auch Hinweise für besonders zuvorkommende Bedienung.

«This is America!»... oder wenigstens ein kleiner Ausschnitt davon.

«Büro und Verkauf»



«Und diese da, Fred?»
(Men Only)

Der Vorstand des Kreisverbandes VIII

hat beschlossen, eine Tagung für Vorstandsmitglieder und Revisoren durchzuführen. Diese Tagung wird

Samstag, den 14. August, nachmittags 2 Uhr, im oberen Saal des Volkshauses, Lämmlisbrunnstrasse, St. Gallen,

stattfinden.

Herr W. Bleile, Revisor der Treuhandabteilung des V. S. K., wird die beiden Themen behandeln:

1. Wie erfüllt ein Revisor seine Aufgabe nach Recht und Gesetz?
2. Rechte und Pflichten der Mitglieder des Vorstandes.

Die Tagung soll den Teilnehmern auch Gelegenheit geben, Fragen zu stellen und in der Diskussion gemachte Erfahrungen auszutauschen. Die Voranmeldungen sind an den Kreispräsidenten, Herrn J. Geser, Verwalter, Reitbahnstrasse 21, Rorschach, zu richten.

Kurze Nachrichten

Zündhölzer, die nur Hitze, aber keine Flamme erzeugen. Diese neuen Streichhölzer sehen aus wie die bisherigen, nur dass ihre Köpfchen etwas grösser sind. Man streicht sie wie üblich an einer Schachtel oder einem präparierten Streifen an. Durch diese Reibung wird im Zündkopf eine derart starke Hitze entwickelt, dass jedes brennbare Material, das damit in Berührung kommt, sofort in Brand gerät. Da die Hitze keine sichtbare Flamme hervorruft, kann das Feuerzeug auch beim stärksten Sturm *nicht ausgeblasen* werden. Das Zündholz soll in der Herstellung nicht teurer sein als die bisher gebräuchlichen. (Basler Nachrichten)

Rechtswesen und Gesetzgebung

Warenaufwertung als Einkommensbestandteil steuerpflichtig

Eine Kommanditgesellschaft im Kanton St. Gallen änderte im Jahre 1944 anlässlich der Steuererklärung für das neue Wehropfer und die Wehrsteuer III ihre Geschäftsbilanzen für die Geschäftsjahre 1942-43 ab und stellte die Rechnung für das Jahr 1944 auf der neuen, veränderten Grundlage auf, indem u. a. der Bilanzwert des Warenlagers um rund Fr. 65 000.— erhöht wurde. Die durch die Bilanz ausgewiesene Einlage des unbeschränkt haftenden Gesellschafters B. wurde angepasst, so dass ein erheblicher Unterschied des bilanzierten Warenwertes gegenüber dem ursprünglichen Rechnungsabschluss entstund. Das rührte davon her, dass die Warenvorräte in den ursprünglichen Bilanzen nur teilweise berücksichtigt, einzelne bei der Inventierung aufgenommene Warenposten für die Bilanzierung ausser Betracht gelassen worden waren. Bei der Einschätzung des unbeschränkt haftenden Gesellschafters für die dritte Periode der Wehrsteuer wurde der Betrag der Warenaufwertung als Einkommensbestandteil angerechnet, in dem Sinne, dass sie eine in der Berechnungsperiode vorgenommene Aufwertung gemäss Art. 21, Abs. 1, lit. f des Wehrsteuerbeschlusses (WSTB) sei. Eine hiegegen eingereichte Beschwerde wurde von der kantonalen Rekurskommission des Kantons St. Gallen abgewiesen, wogegen der Beschwerdeführer B. beim *Bundesgericht* Verwaltungsgerichtsbeschwerde anhob, die von der verwaltungsrechtlichen Kammer ebenfalls abgewiesen worden ist. Auf Grund der Erwägungen wurde der Beschwerdeführer besteuert, weil die Kommanditgesellschaft in der Berechnungsperiode die Bilanzen, welche die Basis der Steuerberechnung bilden, geändert hatte, das Warenlager zu einem höhern Wert eingesetzt hat, als zu demjenigen, zu dem es bisher ausgewiesen war, und den Unterschied direkt, unter Umgehung der Gewinn- und Verlustrechnung, auf sein persönliches Kapitalkonto übertragen hat. Diese Umbuchung erfolgte aus Gründen, die mit dem Geschäftsbetriebe nichts zu tun haben. Es liegt daher auf der Hand, dass das Ergebnis einer solchen Bilanzänderung, als eines willkürlichen Eingriffs in die Buchaufzeichnungen, bei Ermittlung des steuerbaren Reingewinnes berichtigt werden muss. Das Gesetz schreibt zudem die Anrechnung verbuchter Wertvermehrungen allgemein vor, erfasst sie also auch dann, wenn sie nicht, wie hier, den Gegenstand einer erst hinterher vorgenommenen Bilanzänderung bilden. Nach Art. 21, Abs. 1, lit. f WSTB fallen Vermehrungen des Wertes von Sachen und Rechten, die im Betriebe eines zur kaufmännischen Buchführung verpflichteten Unternehmens eintreten und verbucht worden sind, in die Steuerberechnung. Darnach soll es, bei zur Führung kaufmännischer Bücher verpflichteten Unternehmungen, auf die Verbuchung ankommen. Eine Unterscheidung darnach, ob sich die Wertvermehrung auf bei Ermittlung eines Bilanzwertes angerechnete oder dabei übergangene Objekte bezieht, wird dabei nicht gemacht; sie würde übrigens bei der Freiheit, die dem Kaufmann bei der Bilanzierung gelassen ist, zu einer sachlich kaum zu rechtfertigenden Differenzierung führen. Mengenreserven werden dadurch gebildet, dass die vorhandenen Waren- und Materialvorräte im Eingangsinventar nur zum Teil aufgenommen wurden. Dem Zweck einer Fabrikations- und Handelsunternehmung entspricht es, dass diese Vorräte im Laufe des Jahres umgesetzt, verkauft oder verarbeitet und verkauft werden. Zwischen bilanzierten und nicht bilanzierten Waren besteht hierin kein Unterschied. Das Geschäftsergebnis wird bestimmt durch den Eingangswert der vorhandenen Waren gemäss Bilanz und den Erlös bei der Verwertung, wobei vorhandene, in der Bilanz nicht berücksichtigte Waren mit dem vollen Ergebnis ihrer Verwertung zum Bruttogewinn beitragen, mit der Amnestie aber hat die vorliegende Besteuerung nichts zu tun; dieselbe kann der laufenden und der künftigen Besteuerung gegenüber auch gar nicht angerufen werden.

Dr. C. Kr.

Aus unserer Bewegung

Thun-Steffisburg. *Alfred Gerber* †. (Korr.) Am 5. Juli starb im Schwäbis ganz unerwartet an einem Herzschlag Alfred Gerber, im 71. Lebensjahr. Zirka 25 Jahre lang, vom Jahre 1907 hinweg, hat er das Schiff der Konsumgenossenschaft Thun-Steffisburg und Umgebung mit starker Hand durch alle Stürme und Brandungen hindurchgesteuert zusammen mit seinen getreuen Mitarbeitern im Verwaltungsrat, in der Betriebskommission und den übrigen Behörden. Er hat das solide Fundament gelegt, auf dem heute die Genossenschaft steht; sie ist recht eigentlich sein Werk.

Wenn man die Jahresberichte aus jenen Jahren durchgeht, besonders auch den Jubiläumsbericht aus dem Jahre 1924, dann muss man staunen über den Mut, die Zuversicht und die Entschlossenheit, mit denen die Genossenschaft aus ihrer Niedrigkeit und ihren finanziellen Nöten hinausgeführt wurde zur Kraft und Grösse; hiezu brauchte es eine unerschütterliche Ueberzeugungstreue zur guten und bedeutungsvollen Sache des Genossenschaftswesens. Diese Eigenschaften besass Präsident Gerber in reichem Masse; besonders ein Gedanke war es je und je, der ihn in seinem Wirken leitete: Wenn die Genossenschaft blühen und wachsen soll, muss sie auf neutralem Boden stehen und frei sein von jeder politischen Tendenz.

Und noch etwas sei besonders erwähnt: Wenn es um das Wohl und die Fürsorge der Angestellten ging, da war Präsident Gerber immer zu haben, so bei Lohnaufbesserungen, Regelung der Arbeitszeit und der Ferien, Versicherung des Personals bei der Pensionskasse des V. S. K., Schaffung eines Stiftungs- und Hilfsfonds und einer Personalfürsorgekasse usw.

Dass die Zeit des ersten Weltkrieges ganz bedeutend erhöhte Anforderungen an die Behörden und das Personal stellte, brauchen wir nur anzudeuten; aber auch diese Schwierigkeiten wurden mit Umsicht gemeistert.

Seit der Gründung der Schuh-Coop, der genossenschaftlichen Schuhfabrik, im Jahre 1926 war Alfred Gerber Mitglied von deren Verwaltungsrat. Auch hier stellte er sein reiches Können und seine Erfahrung in den Dienst der Genossenschaftsbewegung.

Alle, die Gelegenheit hatten, mit Alfred Gerber zu arbeiten, denken sicher nur mit grosser Ehrerbietung an ihn zurück. Taten, nicht nur Worte, entsprangen seinem Geiste. Er war ein glänzendes Vorbild eines überzeugten und treuen Genossenschafters, von hoher Pflichtauffassung, voll initiativen Geistes. Die Spuren seiner Wirksamkeit werden nicht verwischen. Ehre seinem Andenken!

Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Süssmost – ein idealer Obstvorrat

Wie oft schon bin ich vor dem Apfelbaum am Weg hinter der Kirche stehen geblieben! Wenn er im Blust ist, kann ich nicht vorüber, ohne einen Zweig zu mir herabzubeugen und in die duftenden, zarten Rosenblüten zu blicken. Hat er dann Frucht angesetzt, so muss man auch wieder hinsehen, wie das hundertfältig werden und wachsen möchte an allen Aesten, wie es sich drängt, sich stösst und um den besten Platz kämpft. Das geht Wochen so weiter, bis die Natur ihre Auswahl getroffen hat und alles, was nicht gut zu werden verspricht, abgestossen worden ist. Dann aber werden die Aepfelchen rasch Aepfel. Und nun sind wieder die Tage gekommen, da sie sich röten, und bald wird die Zeit da sein, da mir mein Apfelbaum ruft, fast herausfordernd ruft und weit über den Hag herauslehnt. Das Dralle, Runde, Rotwangige, das er zur Schau trägt, ist voller Ungeduld und mag es kaum erwarten, bis wir kommen, um es zu holen, zu ergreifen und anzubeissen.

An die Köstlichkeit eines solchen Bissens kommt nichts heran. Das ist ein Geschenk aus des Herrgotts eigener Hand. Doch es ist nicht immer Zeit des Erntens. Einmal kommt auch die Zeit, für die man Vorräte anlegen muss. Die Völker, die nicht in den gesegneten Gefilden der Erde wohnen, wo alle Tage etwas reif wird, haben längst gelernt, Geerntetes zu lagern und geniessbar zu erhalten. Fleisch wird gesalzen und geräuchert, aus Milch bereitet man Käse, aus Trauben Wein. Und auch das Obst bedeutete kein Problem. Es wird seit Menschengedenken gedörrt. Oder es wird als Eingemachtes konserviert. Und wahrscheinlich schon seit frühester Zeit keltert man das Obst wie die Trauben und bereitet daraus Wein.

Doch Apfelwein ist Fruchtsaft mit Alkohol, ein Getränk, in dem der Zucker Gift geworden ist, Gift, das zwar auf die einfachste Weise den Saft konserviert, aber in einem Volksgetränk doch einen bedenklichen Bestandteil bildet. Man hat sich aus begreiflichen Gründen, seit der Kampf gegen den Alkohol begonnen hat, lebhaft um die alkoholfreie Konservierung des Obstsaftes bemüht. Unter den vielen, die auf diesem Wege forschten und experimentierten, sind auch Schweizer, vor allem Schweizer, und einer von ihnen entstammt dem Schweizer Obstparadies am Bodensee. Dank dem Forschungseifer dieser Männer besitzen wir heute eine verbreitete und wohlfundierte Süssmostindustrie.

Wenn man einwandfreien Süssmost herstellen will, muss man fürs erste für einwandfreies Obst sorgen. Was eine Mosterei einkauft, wird selbstverständlich durch mancherlei Faktoren ihres Fabrikationsprogramms bestimmt. Der Einkäufer wählt *die Sorten* je nach ihrer Preislage, je nach ihrer Saftigkeit und ihrem Geschmack und Aroma. Er kauft Sorten der und jener Qualität, Bohnäpfel, Champagner Reinetten, Sauergrauch und, wenn er etwas besonders Aromatisches will, Kanadareinetten oder Boskop. Er wird gegebenenfalls, gerade wenn es aufs Aroma ankommt, überraschend kleine Aepfel einkaufen. Denn das Aroma sitzt in der Haut und den ihr nächsten Zellschichten des Apfels. Daher kommt schon bei einer kleinen Menge kleiner Aepfel — das erhellt aus rein geometrischen Gründen — ein verhältnismässig grosser Anteil ihres Aromas in die Obstmischung, die man zusammenstellt. Dass man Obstmischungen — und, um zu süssen, bisweilen neben Aepfeln auch Birnen — verwendet, liegt auf der Hand. Man erzielt erst durch Kombination, ganz ähnlich wie beim Zusammenstellen von Tee- und Kaffeemischungen, eine harmonische, volle Geschmackswirkung des Getränkes.

Alle die vielen Stoffe, die in einem Apfel enthalten sind und seinen Geschmack und Wert bestimmen, können wir hier nicht beschreiben. Einen wesentlichen Anteil hat der *Fruchtzucker*, die Fruktose, woran sich der Leser dieser Spalte wohl erinnern wird. Fruchtzucker ist wertvoller als Rohrzucker, weil er ein einfacher Zucker ist, der nicht zuerst wie der Rohrzucker vom Organismus gespalten werden muss, sondern unmittelbar als Nährstoff und Kraftstoff aufgenommen wird. Die Würze verleihen dem Apfelsaft die *Fruchtsäuren*, die er enthält. Im Vordergrund steht die Apfelsäure, daneben treten Zitronensäure, Weinsäure und andere pflanzliche Säuren auf. Auch Gerbsäure kommt vor. Sie wird aber beim Mostbereiten mit den Verbindungen, die sie bildet, zur Hauptsache mit dem Trester ausgeschieden. Der Apfel enthält im Kerngehäuse auch *Kieselsäure*, ausserdem *Phosphorsäure*, zwei für unsern Organismus wichtige Substanzen. *Mineralsalze* basischer Natur — Kalk-, Kali-, Natrium- und Eisensalze — machen den Apfelsaft zu einer Art Medizin. Sie befreien uns von Harnsäure und ähnlichen Schlacken des Körperbetriebes. Und schliesslich gibt es im Obstsaft noch eine Gruppe bedeutungsvoller *Vitamine* — die wachstumfördernden Vitamine A und B_2, das für die Atmungsfunktion massgebliche Vitamin B_1 und das antiskorbutische Vitamin C.

(Schluss folgt.)

Examen in Warenkunde

FRAGE:

Was ist Tapioka?

ANTWORT:

Tapioka ist Stärke, die man als Suppeneinlage und für ähnliche Küchenzwecke verwendet und aus den grossen Wurzelknollen des Manihot, eines in den Tropen, vor allem in Brasilien, vorkommenden Wolfsmilchgewächses gewinnt. Da der Saft dieser Wurzelorgane sehr giftig (blausäurehaltig) ist, muss er zuvor abgepresst werden. Der sorgfältig ausgeschlämmte Pressrückstand wird dann getrocknet und kommt als weisses Pulver, in Flockenform oder auch als «Perl»-Tapioka in den Handel.

FRAGE:

Wie machen sich Läuse beliebt?

ANTWORT:

Läuse sondern mancherlei Stoffe aus, und einige von diesen sind begehrte Drogen, so das von den Weibchen der auf Kakteen gezüchteten Cochenille-Laus ausgebildete Karmin, ein wertvoller Farbstoff, und das von der Wachsschildlaus gelieferte «chinesische Wachs», das dem Walrat ähnlich ist.

Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz

Wir machen an dieser Stelle letztmals auf den in der Zeit vom

20. September bis 2. Oktober 1948
in Winterthur zur Durchführung gelangenden

Fachkurs für Bäckermeister und Bäcker

aufmerksam.

Das von der Schulkommission zusammengestellte Kursprogramm kann den Interessenten jederzeit zugestellt werden.
Der Kursbesuch sowie das Schulmaterial für die Teilnehmer sind unentgeltlich. Reise und Unterhalt im Hotel sind Sache der Kursteilnehmer, resp. der interessierten Genossenschaften. Für Quartier wird in üblicher Weise von der Kursleitung gesorgt.
Die Kurse werden wie bis anhin in der Bäckerei des Konsumvereins Winterthur abgehalten, hauptsächlich was den praktischen Teil anbelangt, während für die theoretischen und schriftlichen Arbeiten die Klassenzimmer im Volkshaus benützt werden können. Wir laden die Vereine höflich ein, geeignetes Personal zu diesen Kursen abzuordnen. Für die einzelnen Kurse können im Maximum 25 Teilnehmer berücksichtigt werden. Die Berücksichtigung erfolgt in der Reihe der eingehenden Anmeldungen. Rechtzeitige Anmeldungen erbitten wir an die

Schulkommission der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz, Basel 2

Der Präsident: *E. Zulauf*
Der Sekretär: *E. Gaschen*

Arbeitsmarkt

Angebot

Junger, strebsamer Kaufmann der Lebensmittelbranche, mit mehrjähriger Praxis im Genossenschaftswesen, sucht Stelle in Konsumverein als **Verwalter-Stellvertreter**. Zeugnisse und Referenzen stehen gerne zur Verfügung. Anfragen sind zu richten unter Chiffre T. R. 126 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Bestausgewiesener **Konditor**, mit sehr guten Bäckereikenntnissen, schon 2 Jahre als Stellvertreter des Meisters tätig gewesen, sucht Meisterstelle oder evtl. als Konditor. Offerten unter Chiffre A. B. 136 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Gelernter, sehr tüchtiger **Konditor** sucht Stelle in Konsumgenossenschaft. Suchender ist sehr guter Verkäufer und würde evtl. auch mit Ehefrau eine *Filiale* übernehmen. Beste Referenzen zu Diensten. Offerten unter Chiffre C. D. 137 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Für 16jährige Tochter **Ladenlehrstelle** gesucht für Lebensmittelbranche. Offerten an Familie Loretz, Sonnegg, Goldau.

25jährige **Filialleiterin** sucht Konsumfiliale mit einem Umsatz von Fr. 180 000.— bis 240 000.—. Eintritt sofort oder nach Übereinkunft. Offerten mit Lohnangabe unter Chiffre G. N. 140 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

In einer grösseren Konsumgenossenschaft der Nordwestschweiz ist die Stelle eines **Magazinchef/Ladenkontrolleurs** neu zu besetzen. Erfordernisse: Gute kaufmännische Bildung, Vertrautheit mit dem Genossenschaftswesen, solide Branchenkenntnisse, taktvolle Personalführung. Angebote mit Beilage von Zeugnisabschriften und Angabe von Referenzen sind einzureichen unter Chiffre M. M. 138 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Wir suchen eine ganz tüchtige **Instruktionsverkäuferin.** Diese muss über eingehende Kenntnisse in der Lebensmittelbranche verfügen, grosse Erfahrung im Detailhandel besitzen, mit dem Wesen der Genossenschaften vertraut sein und die beiden Landessprachen beherrschen. Als weitere Erfordernisse sind pädagogisches Geschick, Anpassungsvermögen, Initiative und Ausdauer zu nennen. Bewerberinnen, die sich für diesen Posten interessieren, sind gebeten, eine schriftliche, ausführliche Offerte mit Photo, Eintrittstermin und Gehaltsansprüchen unter Chiffre D. S. 125 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2, einzureichen.

An die Vereine des Kreises IIIa und die benachbarten Vereine!

Am 29. August 1948 findet die zweite Genossenschaftliche Landsgemeinde im Grauholz bei Schönbühl-Urtenen statt.

Motto dieser Veranstaltung:

1. «100 Jahre Bundesverfassung der schweizerischen Eidgenossenschaft.»
2. «Gegen die Besteuerung der Rückvergütung.»

Wichtig für die Vereine!

1. Ungefähr gleichzeitig mit dieser Mitteilung erhalten die Vereine ein Orientierungszirkular.
2. In der Ausgabe vom 14. August des «Genossenschaftlichen Volksblattes» erscheint für die Vereine des Kreises IIIa eine Gemeinschaftsseite mit detaillierten Angaben über die Durchführung dieser Kundgebung. Wir bitten die Vereine, Manuskripte für die Lokalseite um eine Woche zu verschieben.
3. Die Vereinsvorstände werden ersucht, die Frage eines Kollektivbesuches der Landsgemeinde auf die Traktandenliste der nächsten Sitzung zu nehmen.

Diese Veranstaltung muss zu einer eindrücklichen und bedeutsamen Kundgebung werden. Für die Mitarbeit der Vereine danken wir zum voraus bestens.

Für den Vorstand des Kreises IIIa
Der Präsident: sig. *H. Althaus*
Der Sekretär: sig. *J. Rich*

Für die Konsumgenossenschaft Schönbühl
Dr Präsident: sig. *W. Knöri*
Der Verwalter: sig. *R. Moor*

Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK)

Sitzung der Verwaltung am 24. Juli

Anwesend waren 13 Mitglieder der Verwaltung sowie die drei Mitglieder der Direktion.

Die Verwaltung behandelte den Bericht der Direktion über das 2. Quartal 1948 und genehmigte diesen.

Als neues Mitglied der MSK wurde aufgenommen der Konsumverein Ennetlinth-Linthal.

INHALT: *Seite*

Das christliche Fundament der Lehre von Charles Gide . . 453
Die MSK und die Vereine 454
Probleme der betrieblichen Leistungsfähigkeit bei Verband und Vereinen 455
Feuilleton: Ein Besuch in Rochdale 455
Die Ausgleichssteuer unter der wissenschaftlichen Lupe . . 458
Ein deutscher Genossenschaftsausschuss und die Gündung des Bayrischen Genossenschaftsbundes 458
Das chemische Laboratorium bringt es an den Tag . . . 459
Bibliographie 459
Geist und Organisation 460
Reduktion der Rückvergütung von 10 auf 7 % 460
Mehr individuelle Verpackung 460
Die Gegenleistungen sollen den Leistungen entsprechen . . 461
ACV-Filmwoche 461
Imbiss und Kino vom Auto aus 461
Kreis VIII: Der Vorstand des Kreisverbandes VIII 462
Kurze Nachrichten 462
Warenaufwertung als Einkommensbestandteil steuerpflichtig . 462
Aus unserer Bewegung 462
Süssmost — ein idealer Obstvorrat 463
Examen in Warenkunde 463
Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz: Fachkurs für Bäckermeister und Bäcker 464
Arbeitsmarkt 464
An die Vereine des Kreises IIIa und die benachbarten Vereine 464
Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine (MSK): Sitzung der Verwaltung am 24. Juli 464